



VYSOKÁ ŠKOLA TECHNICKÁ A EKONOMICKÁ V  
ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH  
ÚSTAV TECHNICKO-TECHNOLOGICKÝ

# Analýza materiálového toku ve společnosti Jihostroj, a.s.

---

Autor práce: Bc. Nikola Pikhartová, UČO 8989

Vedoucí práce: doc. Ing. Petr Hrubý, Ph.D.

Oponent práce: Ing. Pavla Lejsková, Ph.D.

# OBSAH

---

- × Motivace a důvody k řešení daného problému
- × Cíl práce
- × Použité metody sběru dat
- × Společnost Jihostroj, a.s. – přehled tržeb
- × Materiálové toky ve firmě – zákazník, nákup, dodávka, sklad materiálu a dílců, výrobní proces, expediční sklad, zákazník
- × SWOT analýza
- × Návrhy opatření
- × Závěrečné shrnutí
- × Doplnující otázka

# MOTIVACE A DŮVODY K ŘEŠENÍ DANÉHO PROBLÉMU

- × Zajímavá problematika
- × Studijní zaměření
- × Osobní zájem
- × Rozšíření znalostí ve vybraném oboru

# CÍL PRÁCE

---

Analyzovat materiálový tok ve firmě Jihostroj, a.s.  
a navrhnout opatření směřující k jeho  
zefektivnění.

# POUŽITÉ METODY SBĚRU DAT

---

- ✘ Odborná literatura týkající se dané problematiky
- ✘ Analýza získaných dat z interních materiálů
- ✘ Rozhovory se zaměstnanci společnosti
- ✘ Rozhovory se zákazníky společnosti
- ✘ Internet
- ✘ Vlastní pozorování

# SPOLEČNOST JIHOSTROJ, A.S.

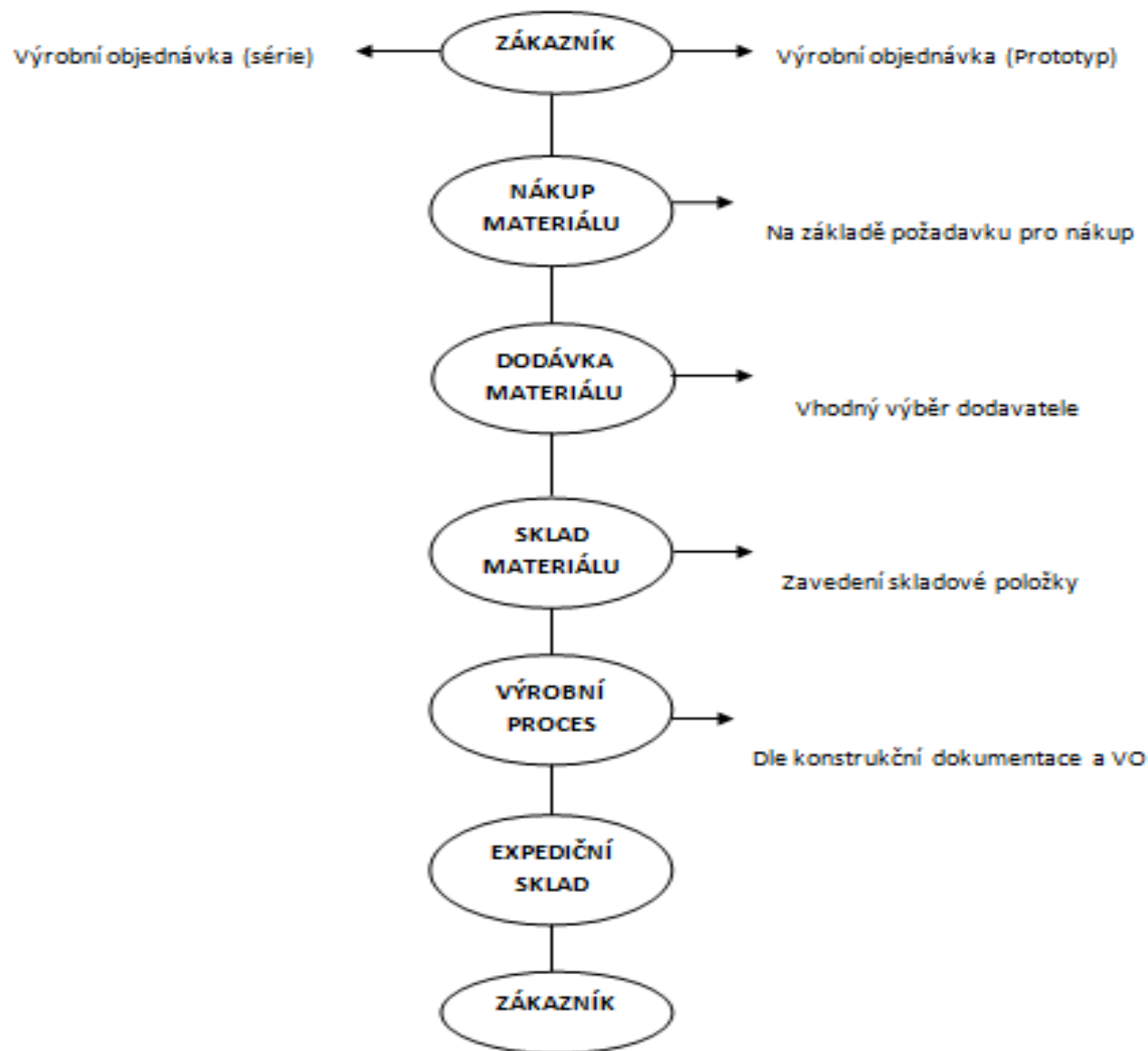
---

- ✘ Průmyslová firma s více než devadesátiletou tradicí přesné strojírenské výroby
- ✘ Společnost působí dlouhodobě na průmyslovém trhu výrobců letadel, zemědělských strojů, automobilů a další mobilní techniky
- ✘ Podnik má jasnou strategii rozvoje se zaměřením na další vývoj, výrobu, prodej a servis kvalitních komponentů z oboru hydrauliky vozidel, palivových regulačních systémů letadel a dalšího technického vybavení dopravních a manipulačních prostředků

# PŘEHLED TRŽEB SPOLEČNOSTI DLE HLAVNÍCH OBLASTÍ ČINNOSTI V MIL. KČ

	2013	2014	2015
HYDRAULIKA	385,7	402,7	428,8
Z toho export:	273,7	289,3	304,8
LETECKÁ	163	174,1	181,5
Z toho export:	43,6	52,9	60,1
ENERGETIKA	4,6	0,2	0,04
OSTATNÍ	27,8	30	41,8
Z toho export:	0,5	0	0
<b>TRŽBY CELKEM</b>	<b>581,1</b>	<b>607</b>	<b>652,2</b>
Z toho export:	317,8	342,2	364,9
Z toho: země EU	96,8	105	110
USA	200	213,2	229,6

# MATERIÁLOVÉ TOKY VE FIRMĚ



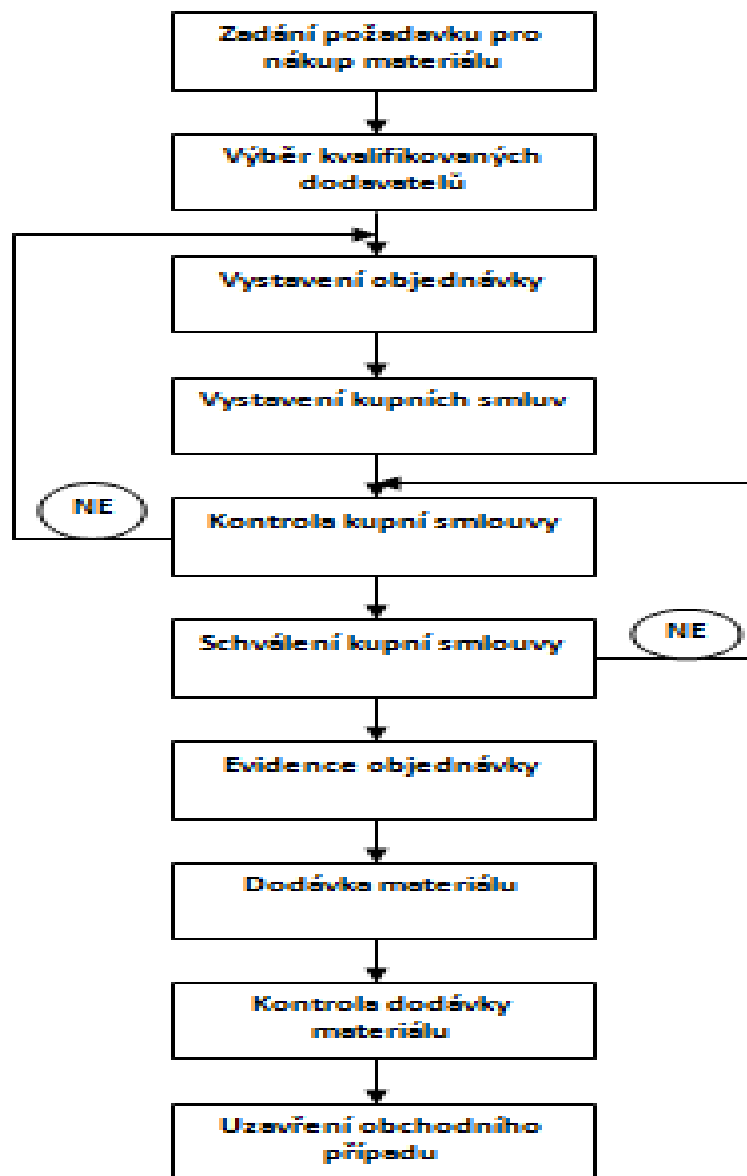


# ZÁKAZNÍK

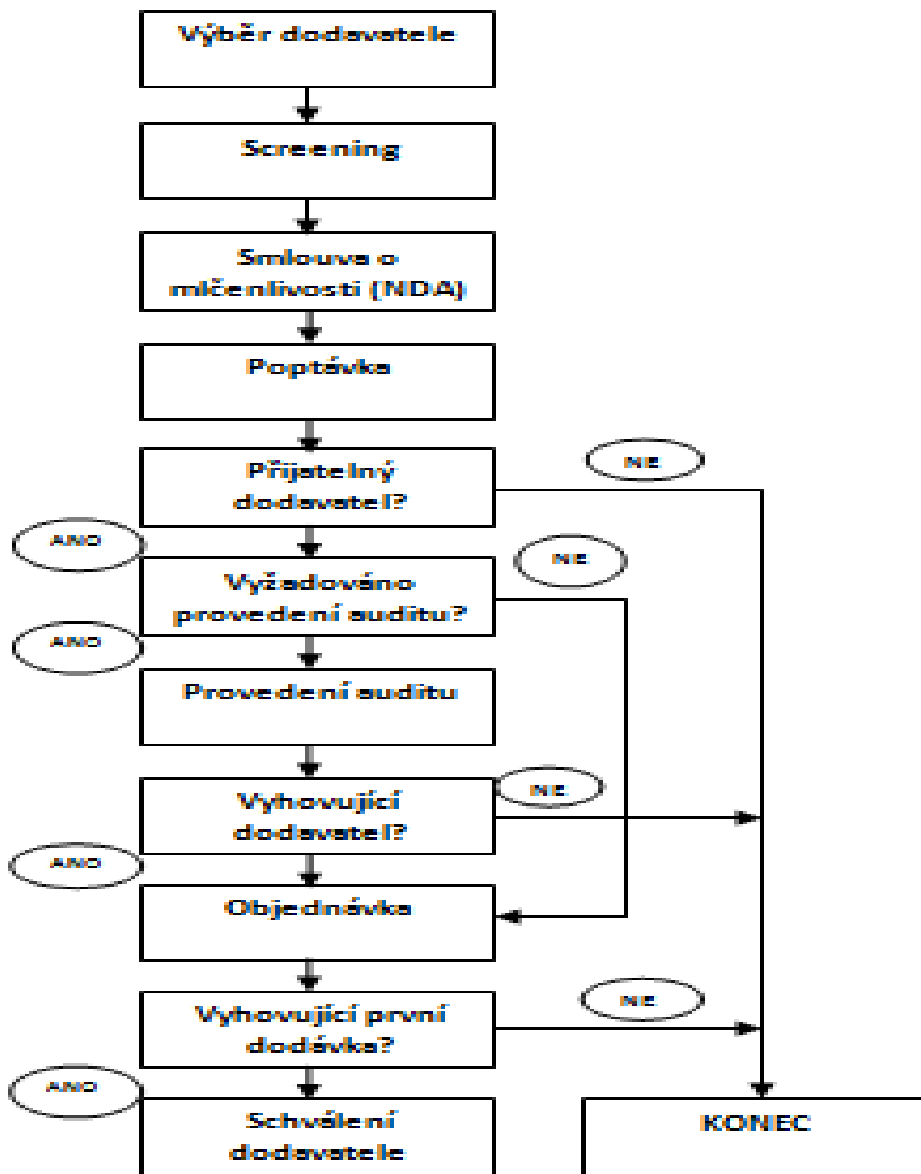
---

- ✘ Dodávat zákazníkovi výrobky včas, v požadovaném množství a kvalitě - vrcholového vedení přijímá odpovědnost za plnění těchto požadavků
- ✘ Požadavky zákazníka jsou zajišťovány obchodním oddělením či oddělením strategie a marketingu
- ✘ Za stanovení komunikačního kanálu se zákazníkem odpovídá řešitel obchodního případu
- ✘ V rámci monitorování a analýzy hlavních procesů je sledována spokojenost zákazníků – vedoucí obchodního oddělení - strategicky významní zákazníci

# ALGORITMUS – NAKUPOVÁNÍ MATERIÁLU



# ALGORITMUS – VÝBĚR DODAVATELE



# SKLAD MATERIÁLU A DÍLCŮ

---

- ✘ Materiál – potřeba písemného osvědčení (atest) o vlastnostech materiálu
- ✘ Uložení materiálu do regálových boxů
- ✘ Informace o skladové položce do IS BAAN
- ✘ Na požadavek výrobní objednávky se materiál naskladní do výroby, kde je využit pro další procesy
- ✘ Skladový systém zajišťuje příjem materiálu na sklad, vedení záznamů o materiálových položkách a zahrnuje též inventuru materiálu
- ✘ Skladový systém umožňuje sledovat minimální zásoby

# VÝROBNÍ PROCES

---

- ✘ Výrobní portfolio – výrobky vlastního vývoje a dle zákaznických potřeb
- ✘ Každá divize má svého směnového mistra, který připravuje denní report z předchozího dne a řeší změny v plánu
- ✘ Plánování výroby dle výrobního plánu
- ✘ Plánování výrobních kapacit je odpovědností vedoucích výrobních středisek
- ✘ Materiál určený k výrobě – do výrobního střediska, kde si ho převezme plánovač výrobního procesu či mistr, který jej předá na příslušná pracoviště
- ✘ Materiál vstupuje do výroby ze skladu a to na základě výrobní objednávky

# PLÁN VÝROBY A POTŘEBY MATERIÁLU, ZÁSOB

- ✘ Roční plán - stanovuje se na základě předpokládaného počtu výroby v následujícím roce
- ✘ Čtvrtletní plán - zakládá se na odvolávkách zákazníků (plánuje se, kolik kusů výrobků se odebere za časové období 3 měsíců)
- ✘ Měsíční plán - zakládá se na 100% reálných datech, tzn. že se zde počítá s reálnými počty, které jsou potvrzeny objednávkami
- ✘ Týdenní plán - vychází z měsíčního plánu a je v něm přesně stanoven přesný počet kusů a čas výroby v závislosti na expedicích odběratelů

# SKLAD HOTOVÝCH VÝROBKŮ

---

- ✘ Policové a zásuvkové regály
- ✘ Hotové výrobky, jež opouští výrobní prostory
- ✘ Zajištění potřebné dokumentace (dodací listy pro expedici)
- ✘ Balení a expedice (dopravní prostředky + dokumentace)
- ✘ Kontrola zboží a dokumentace
- ✘ Dle charakteru manipulační jednotky, dle její náchylnosti k poškození, dle druhů a délky přepravy, skladování, je nutné aplikovat základní ochrany (např. proti znečištění, korozi, poškození, apod.)

# SWOT ANALÝZA

<b>SILNÉ STRÁNKY</b>	<b>SLABÉ STRÁNKY</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dlouhodobá tradice – mezinárodní společnost</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Forecasting</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rostoucí trend tržeb</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nemotivující systém hodnocení a odměňování ve společnosti</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vlastní vývoj</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kontrola materiálových položek</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vysoká kvalita výrobků</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kvalifikovaní a školení zaměstnanci</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kvalitní dodavatelé</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Neustálé zlepšování</li> </ul>	
<b>PŘÍLEŽITOSTI</b>	<b>HROZBY</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Získání nových dodavatelů</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Platební schopnost zákazníků</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nárůst prodejů současným zákazníkům</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nižší objednávky zákazníků – konkurence, ekonomická situace</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Přilákání nových zákazníků</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zvýšení cen u dodavatelů – zhoršení vztahů s dodavateli</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dotace</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ztráta zaměstnanců</li> </ul>



# NÁVRHY OPATŘENÍ

---

1. Forecasting (prognózování)
2. Zlepšení motivačního systému hodnocení a odměňování ve společnosti
3. Zlepšení kontroly materiálu použitím čárových kódů

# ZÁVĚREČNÉ SHRNUÍ

---

- ✘ Opatření byla navržena
- ✘ Cíl práce byl splněn

# DOPLŇUJÍCÍ OTÁZKA OPONENTA PRÁCE

- ✘ Budou nebo již byly Vaše návrhy využity v praxi?

---

Děkuji za pozornost